

ISAE FGV MANAGEMENT

**IMPLEMENTAÇÃO DE UMA EMPRESA DE LOCAÇÃO DE QUADRAS DE
GRAMA SINTÉTICA PARA A PRÁTICA DE FUTEBOL**

**CURITIBA - PR
JUNHO 2018**

CARLOS EDUARDO LOBO

**IMPLEMENTAÇÃO DE UMA EMPRESA DE LOCAÇÃO DE QUADRAS DE
GRAMA SINTÉTICA PARA A PRÁTICA DE FUTEBOL**

Trabalho apresentado ao curso MBA
Gestão Financeiro Controladoria e
Auditoria da ISAE/FGV Curitiba.

Jose Carlos Franco de Abreu Filho

Coordenador Acadêmico Executivo

THIAGO AYRES

Orientador

CURITIBA - PR

JUNHO 2018

SUMÁRIO

1 SUMÁRIO EXECUTIVO	7
2 PLANO DE NEGOCIO	9
2.2.1 Produtos ou Serviços a Serem Ofertados	9
2.2.3 Análise de Mercado.....	9
2.2.4 Plano Estratégico	10
2.2.4.1 Estratégia de Negócios	10
2.2.5 Plano de Marketing	10
2.2.7 Planejamento Financeiro.....	12
2.2.7.1 Estratégia de preço	12
3 PLANETA BOLA FUTEBOL SINTÉTICO - PLANO DE NEGOCIO	12
3.1 EMPREENDIMENTO	12
3.1.1 Dados da Empresa.....	12
3.1.2 Dados dos investidores	12
3.1.3 Definição do Negócio	13
3.2 DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO.....	13
3.3 ANÁLISE DO MERCADO	16
3.3.1 Pesquisa Quantitativa.....	18
3.3.2 Pesquisa Qualitativa – Discussão em Grupo	18
3.3.3 Pesquisa Qualitativa – Concorrentes	18
3.4 INFRA-ESTRUTURA DA EMPRESA	19
3.4.1 Terreno.....	20
3.4.2 Quadras Society	20
3.4.3 Fornecedor Estrutura.....	21
3.4.4 Vestiários.....	21
3.4.5 Lanchonete / Bar	22
3.4.6 Estacionamento.....	22
3.4.7 Churrasqueiras.....	23
3.4.8 Espaço para Publicidade.....	23
3.4.9 Secretaria	23
3.4.10 Almoxarifado	24
3.5 PLANO OPERACIONAL	24
3.5.1 Horário de Funcionamento	24

3.5.2 Preços	24
3.5.3 Reservas	24
3.5.4 Mensalistas	25
3.5.5 Pagamento e Não Comparecimento	25
3.5.6 Serviços de Bar e Lanchonete	25
3.5.7 Churrasqueiras	26
3.5.8 Estacionamento	26
3.5.9 Vestiários	26
3.5.10 Setor Administrativo	27
3.5.11 Equipamentos	27
3.5.12 Fornecedores	27
3.5.13 Escolinhas	28
3.5.13.1 Categorias e Horários	28
3.5.14 Campeonatos	28
3.5.15 Serviços Terceirizados	29
3.5.16 Fluxograma	29
3.6 PLANO DE MARKETING	29
3.6.1 Infra-Estrutura	30
3.6.2 Diferenciais Competitivos	31
3.6.5 Oportunidades e Ameaças	32
3.6.6 Política de Preços	33
3.6.7 Projeção da Demanda	33
3.7 PLANO ADMINISTRATIVO	34
3.8 PLANO FINANCEIRO	34
3.8.1 Investimento	34
3.8.2 Comunicação	35
3.8.3 Pessoal da Produção / Administração	35
3.8.4 Prestadores de Serviço	35
3.8.5 Despesas Administrativas	36
3.8.6 Custos Variáveis	36
3.8.7 Receita / Impostos / Taxas	36
3.8.8 Financiamento	36

3.8.9 Considerações Finais sobre o Plano Financeiro	39
3.9.9.1 TIR e VPL.....	39
3.9.9.2 <i>Payback</i>	40
4 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	42
REFERÊNCIAS.....	45
APÊNDICES	47

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

Planeta Bola Futebol Sintético irá “incomodar” um grande mercado de locação de quadras para futebol sintético, que hoje na minha visão e pesquisas realizadas esta numa grande zona de conforto e não pensa em melhorarias e atualizações junto ao seu cliente.

Utilizando como base no meu estudo de Mercado, através das pesquisas, viabilidade financeira e clientes em potencial, aliado ao desenvolvimento do plano de negócio, sou totalmente favorável em relação à implementação do empreendimento em estudo.

Haja visto, que existe demanda dentro do segmento de locação de quadras para futebol sintético, que por sua vez não esta sendo atendida por completa. Existem falhas neste segmento como, por exemplo, o melhor aproveitamento dos serviços agregados à locação das quadras, como é o caso das escolinhas de futebol, bar e lanchonete, churrasqueira. Segundo pesquisas realizadas, são pontos relevantes na definição do local de jogo, que nem sempre estão sendo bem aproveitados pelo empreendedor.

Outro ponto de relevante importância é a possibilidade de fidelizar o cliente, uma vez que neste segmento os praticantes do futebol sintético costumam ser fiéis aos locais de jogo, outro ponto pouco explorado pelas empresas neste setor. Entre as opções para conquistar a fidelidade do cliente posso mencionar: a maior oferta de horários para mensalistas, aliados e benefícios exclusivos e o bom atendimento dos funcionários.

Busco com o empreendimento, Planeta Bola Futebol Sintético, que virá com o intuito de ocupar este espaço vago no mercado, oferecendo duas quadras, (com o que a de mais moderno no mercado), destinadas à prática do futebol sintético, churrasqueira ampla, e sempre em bom estado de conservação, lanchonete e bar com um mix de produtos específico para atender a demanda deste segmento, opções variadas de horários e níveis para a escolinha de futebol, além de opções para mensalistas, com o objetivo específico de satisfazer as necessidades dos meus clientes.

Na elaboração do Plano de Negócio foi tomado de base às empresas que já atuam no ramo de locação de quadras, a empresa Pantelas (especialista na implantação de quadras society), o público alvo e fornecedores. O investimento necessário será de R\$ 650.000,00 (Seiscentos e cinquenta mil reais), sendo R\$ 200.000,00 (Duzentos mil reais) de capital próprio e R\$ 450.000,00 (Quatrocentos e cinquenta mil) de financiamento junto ao BNDES. Tal investimento apresentará um payback de 2 (dois) anos e 11 meses, já descontando a taxa mínima de atratividade de 6,50% (SELIC), TIR de 56,00% e VPL de R\$ 678.707,11 ao final de 06 (Seis) anos, demonstrando assim a viabilidade do empreendimento.

	FLUXO					
INVESTIMENTO	2020	2021	2022	2023	2024	2025
-200.000	39.134,76	108.777,30	152.810,39	204.265,78	248.057,72	408.150,28

TMA - SELIC	6,5%
-------------	------

VPL	R\$ 678.707,11
TIR	56%

Como **curiosidade**, se somássemos o investimento do sócio mais o investimento adquirido pelo BNDES (sem os juros):

	FLUXO					
INVESTIMENTO	2020	2021	2022	2023	2024	2025
-650.000	39.134,76	108.777,30	152.810,39	204.265,78	248.057,72	408.150,28

TMA - SELIC	6,5%
-------------	------

VPL	R\$ 228.707,11
TIR	14%

2 PLANO DE NEGÓCIO

Como particularmente tenho um sonho/plano de montar meu próprio negócios voltado a área esportiva vinculada a saúde física e mental, meu plano de negócio representa uma oportunidade única para o futuro empreendedor pensar e analisar todas as facetas do novo negócio. Que seja elaborado um plano de negócio para estudar a viabilidade da oportunidade apresentada.

Para conquistar o mercado é preciso pesquisá-lo para caracterizar seu tamanho, suas características e necessidades. Torna-se importante analisar a concorrência e sua estratégia e estimar que parcela do mercado é pretendida e como atingir esse objetivo.

2.2.1 Produtos ou Serviços a Serem Ofertados

É o detalhamento dos produtos e serviços que a empresa ou unidade de negócios vai vender; a avaliação dos pontos fortes e fracos dos seus principais concorrentes em relação ao seu produto/serviço. Dessa maneira, será mais fácil tornar os pontos fracos dos concorrentes em oportunidades e melhorar o próprio produto/serviço de maneira a tentar eliminar as ameaças dos concorrentes e os riscos envolvidos.

2.2.3 Análise de Mercado

Análise de mercado é a compreensão dos fatores externos e internos que afetam diretamente o desempenho da empresa.

É a prática sistemática de manter o controle das mudanças externa e interna, tais como: forças econômicas, políticas e legais, sociais, naturais, tecnológicas e competitivas.

2.2.3.1 Plano Estratégico

Com a análise conjunta de diversas informações, obtidas sobre o mercado, os serviços e os produtos oferecidos, as necessidades e preferências dos clientes. A partir disso, é necessário identificar e avaliar as oportunidades e ameaças do ambiente de negócios e estudar os pontos fortes e fracos da

minha empresa, vistas em relação aos concorrentes e, também, sob o ponto de vista dos problemas e dificuldades internas que impedem ou atrapalham a empresa para atingir seus objetivos e metas.

Com esses elementos devidamente trabalhados, você deve traçar uma estratégia a ser seguida pela sua empresa. “O planejamento estratégico está associado a uma linha de atuação que visa atingir objetivos longo prazo. Ele define qual o negócio da empresa, onde ela está hoje e onde quer chegar. Para isso, fixa macro-objetivos que necessitam ser detalhados e compartilhados com as possibilidades a cada ponto de sua execução”. (SALIM , 2014).

2.2.4. Estratégia de Negócios

A estratégia de negócio é o conjunto maior de planos da empresa e envolve a definição de quais mercados, produtos/serviços, qual o elo da cadeia de valor e demais posicionamentos cuja meta é atingir seus objetivos a longo prazo.

No atual cenário competitivo, houve aumento da intensidade da concorrência, globalização de mercados, produtos com menor ciclo de vida, e vários campos de competição foram se desenvolvendo.

Um ponto importante também seria a estratégia no serviço, pois o Planeta Bola quer desenvolver o melhor atendimento possível, assim realizando um atendimento diferenciado e conseqüentemente agregando valor ao produto em relação aos concorrentes.

2.2.5 Plano de Marketing

Uma das ferramentas mais importantes no processo de gestão de marketing é o desenvolvimento de um Plano de Marketing. Inúmeras empresas, de diversos tamanhos e setores, ficam perdidas por não possuírem um guia que oriente sua atuação no mercado. Segundo Hisrich e Peter (2015) o plano de marketing descreve condições de mercado e estratégia relacionados ao modo como os produtos e serviços serão distribuídos, apreçados e promovidos.

Um dos maiores categorizados autores sobre Marketing, Philip Kotler, declara que é uma orientação para o cliente, tendo como retaguarda o

marketing integrado, e por objetivo produzir a satisfação do cliente como a chave para o atendimento das metas organizacionais.

2.2.6 Plano Administrativo

A cooperação entre as pessoas é essencial para existência da organização, que existirá apenas quando houver pessoas capazes de se comunicarem e que estejam dispostas a contribuir com ação conjunta para alcançarem um objetivo comum.

As organizações à medida que crescem, passam a desenvolver objetivos próprios que vão se tornar independentes e mesmo diferentes dos objetivos das pessoas que as formam.

2.2.6.1 Plano organizacional e gerencial do negócio

O funcionário é o parceiro mais íntimo da organização e é quem está dentro dela e quem lhe dá vida e dinamismo, daí sua grande importância. Então é importante definir a composição da equipe gerencial e dos quadros quantitativos de pessoal necessário por função, com seus perfis profissionais e responsabilidades bem definidas.

Quero estabelecer a estrutura de organização, com as atribuições de cada área bem claras e com as delegações de poderes para as gerências bem especificadas. Usualmente, é feitos um organograma com as áreas e a indicação de sua subordinação. O sistema de responsabilidade refere-se à alocação das atividades inerentes a esta obrigação. (VASCONCELOS, 1972).

2.3 Planejamento Financeiro

Nesta etapa junta-se todas as despesas, desde aquelas que foram feitas para constituir sua base inicial, até aquelas que serão utilizadas em plena fase operacional para mantê-lo em plena atividade.

Alinha-se as receitas obtidas com a venda dos produtos, serviços e soluções e, finalmente, avalia-se qual o saldo final/viability.

A empresa é lucrativa? Seu PayBack ? Quanto vai ser necessário investir para que seja possível chegar ao ponto em a empresa seja auto-sustentável? Essas questões deverão ser respondidas na análise financeira.

3 PLANETA BOLA FUTEBOL SINTÉTICO - BUSINESS PLAN

O Plano de Negocio tem por objetivo analisar e descrever de forma clara e objetiva como será o negocio da empresa, seus serviços e assim perceber a oportunidade que a empresa poderá oferecer à seus investidores.

3.1 EMPREENDIMENTO

3.1.1 Dados da Empresa

Importante salientar que deixei espaço para colocar um novo sócio, intencionalmente, devido ao potencial atrativo da operação.

Razão Social: Planeta Bola Futebol Sintético Ltda.

Endereço: Rua Martin Afonso – Bigorriho – Curitiba

Data de Inicio das Atividades: 05/01/2020

3.1.2 Dados dos Investidores

Nome: Carlos Eduardo Lobo

Endereço: Rua Margarida de Araújo Franco, São José dos Pinhais/PR

CPF: 051.566.409-027

RG: 8104527-5

Telefone: (41) 9906-2569

email: carloslobo2004@hotmail.com

Nome: OPORTUNIDADE P/ INVESTIDOR/SÓCIO- Planeta Bola Futebol Sintético Ltda.

Endereço: XX

CPF: 00

RG: 00

Telefone: (XX)XXXX-XXXX

email: XX@mail.com

3.1.3 Definição do Negócio

O empreendimento tem por finalidade locar quadras de grama sintética para o público de Curitiba e Região Metropolitana. Busco ter um atendimento, preço e produtos com qualidade.

3.1.4 Fonte de Receita

A Receita será provida por meio das locações das quadras, escolinhas de futebol e serviços agregados, como aluguel do bar, lanchonete e churrasqueiras.

3.1.5 Necessidade de Mercado a ser Atendida

Estima-se atender ao público de Curitiba e Região Metropolitana, além do público excedente de meus concorrentes nos dias e horários de maior demanda.

3.1.6 Missão

Oferecer aos clientes as melhores condições possíveis para a prática de Futebol Society com a tecnologia da grama sintética. Disponibilizar um local para a interação de grupos de amigos e famílias em ambiente agradável, com toda a infra-estrutura e segurança necessária. Propiciar divertimento com qualidade de vida e tecnologia.

3.1.7 Visão

A curto prazo, em até um ano, sustentar e manter o negócio com lucratividade, conquistando um público fiel. Após a consolidação do negócio, abrir mais uma filial em outros pontos de Curitiba no prazo de 4 anos. Sempre analisando como estará a política econômica do país, para não tomar decisões precipitadas. Com tudo isso irei fortalecer a marca da empresa e tornar-se opção de lazer, voltado para o esporte, na cidade de Curitiba.

3.1.8 Valores

Acredito na importância do relacionamento entre amigos e familiares para o bem-estar das pessoas, utilizando a prática esportiva como meio de combate ao stress do dia-a-dia e uma forma de manter a saúde física e mental em bom estado. Consideramos fundamental também a transparência entre a organização, seus clientes e parceiros. Estes valores devem ser levados em conta na tomada de decisões em qualquer âmbito da empresa e no comportamento geral de gestores e funcionários.

3.1.9 Marca e Logomarca

O nome Planeta Bola foi escolhido devido à popularidade deste esporte que é praticado e adorado em todo o mundo, podemos ver o movimento social e econômico que acontece literalmente no mundo com a Copa do Mundo que esta acontecendo agora em 2018. Quero que o meu cliente possa, ao entrar no Planeta Bola, esquecer de todos os demais assuntos e preocupações do dia-a-dia e possa praticar seu esporte preferido sem interferências externas.

O Planeta Bola Futebol Sintético terá sua logomarca composta por um Globo e o nome da empresa na cor dourada. Desta forma passaremos a idéia da excelência e da sofisticação do ouro, já que proponho a dispor o melhor serviço e a melhor estrutura aos clientes.

FIGURA 1 – LOGOMARCA



3.2 DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO

A empresa Planeta Bola Futebol Sintético tem como objetivo maior atuar no ramo de locação de quadras esportivas para a prática do Futebol Society, oferecendo aos seus clientes uma excelente infra-estrutura composta por: duas quadras de futebol com tecnologia de grama sintética e sistema de iluminação para jogos noturnos. Os clientes poderão dispor também de vestiários equipados com chuveiros quentes, armários, churrasqueiras e estacionamento privativo.

O complexo de locação de quadras estará localizado no bairro do Bigorriho, em Curitiba, na Rua Martin Afonso. Esta região da cidade é marcada pela grande quantidade de prédios residenciais e concentração de pessoas de media/alta e alta renda. A proximidade com bairros com o mesmo perfil (Batel, Ecoville, Mercês, Água Verde) também favorecem a estratégia adotada pela empresa. O lugar também é de fácil acesso, tendo como principais vias de chegada a Rua Martin Afonso, grande eixo de ligação de bairros como Ecoville e Santa Felicidade até o centro, e Ruas Padre Agostinho e Padre Anchieta que fazem a ligação do bairro com o centro da cidade. O bairro é também um corredor de ônibus bi-articulados que o liga a todos os lugares da cidade. A população do bairro é caracterizada por famílias de renda mais alta que a média da cidade, com predominância de jovens e adultos, portanto pessoas com boa saúde e em idade economicamente ativa, com disponibilidade de renda para gastar em serviços como o oferecido pela minha empresa. A grande quantidade de academias na região evidencia que os moradores do bairro estão dispostos a cuidar da saúde. Este local foi escolhido devido a essas características e o posicionamento definido para a empresa, quero oferecer um serviço acima da média com a melhor estrutura da cidade para os clientes praticarem seu esporte preferido e por isso vou ter como foco os clientes com o perfil acima descrito.

quando questionado sobre com quem você costuma jogar, a opção grupo de amigos obteve 59% das respostas. Na seqüência, amigos do trabalho com 16%, portanto fica visível a importância deste nicho de mercado, uma opção para ganhar mercado neste segmento é promover campeonatos dentro das empresas, ou oferecer um horário fixo semanal para os seus funcionários, para as empresas é uma forma de promover a interação entre os colaboradores.

Foi possível verificar que 56% (Apêndice I, pergunta 2) dos praticantes do futebol sintético jogam em média uma vez por semana, sendo que 24% dos entrevistados jogam em média duas vezes por mês, portanto fica constatado que existe uma boa frequência dos praticantes do futebol sintético que viabilize a abertura do negócio.

Em relação aos horários de maior procura, os horários noturnos e ao final da tarde tiveram os maiores percentuais de resposta, 46% e 34% respectivamente (Apêndice I, pergunta 3).

De acordo com os entrevistados, o mercado tem interesse em pagar uma mensalidade fixa em troca de um horário fixo semanal, 62% das respostas disseram que teriam interesse conforme Apêndice II, pergunta 4, neste caso cabe a empresa estar oferecendo este serviço aos seus clientes, tendo em vista também que maioria dos praticantes deste esporte jogam em média uma vez por semana. Além disto, 23% disseram já possuir um horário fixo semanal de jogo.

Através desta pesquisa, constatou-se que 45% dos entrevistados dificilmente costumam mudar o local de jogo, e 29% das respostas dizem que sempre jogam no mesmo local, conforme Apêndice I, pergunta 5, portanto fica evidente que a grande maioria deste mercado costuma ser fiel aos locais de jogo, sendo assim, cabe a empresa estar oferecendo diferenciais, e um serviço de qualidade para que esta relação de fidelidade permaneça no longo prazo.

Constatou se que a grande maioria, 84% dos entrevistados consomem produtos no bar/lanchonete do estabelecimento (Apêndice I, pergunta 6), portanto fica evidente a importância de um local amplo e com uma grande quantidade de produtos específicos para este segmento de mercado.

Através desta pesquisa posso identificar qual o grau de aceitação do mercado em relação aos meus diferenciais, em relação à churrasqueira, 80% dos entrevistados, segundo Apêndice I, pergunta 7, responderam que

utilizariam um espaço destinado para churrasco e confraternização com os amigos após os jogos.

Ainda em relação aos diferenciais propostos pelo Planeta Bola Futebol Sintético, 73% dos usuários entrevistados responderam sim, disseram que caso houvesse um local de atividades para crianças, estariam levando os seus filhos durante os jogos (Apêndice I, pergunta 8).

3.3.3 Pesquisa Qualitativa – Concorrentes

Também realizei uma pesquisa qualitativa com um concorrente, com o intuito de obter maiores informações sobre o mercado estudado, porém com um novo foco de análise, os das empresas já atuantes neste segmento de mercado. O roteiro utilizado segue em anexo no Apêndice III, já os resultados obtidos pela pesquisa seguem no Apêndice III.

Em ambas as empresas entrevistadas existiam churrasqueira, o que na visão dos empreendedores é um diferencial, pois nem todas as quadras de locações as disponibilizam para seus clientes. Outro ponto em comum foi a presença de uma lanchonete / bar, este sendo um fator indispensável hoje atualmente nestas empresas, pois representa um renda extra para o negócio.

Em nenhuma das empresas entrevistadas existiam espaços internos disponíveis para propaganda, este pode ser explorado como uma nova oportunidade de renda a empresa, ou uma oportunidade de parceria com outras empresas do ramo esportivo, como por exemplo efetuar trocas de benefícios (ex: fornecer um espaço para propaganda em troca do fornecimento de materiais esportivos, jogos de coletes, bolas, etc.).

Entre os pontos de dificuldade encontrados, cabe citar a burocracia para abertura da empresa, no caso a dificuldade de retirada do alvará de funcionamento, em virtude das reformas feitas no local e a definição do local do empreendimento.

Já em relação aos concorrentes, foi citado em nível de serviço fornecido ao mercado como um ponto negativo nas demais empresas da cidade, é um ponto a ser explorado, a criação de vínculo com os clientes, haja vista que os praticantes do futebol sintético costumam jogar sempre nos mesmos locais.

Os períodos de menor movimento são janeiro e julho, justamente meses de férias escolares e nas empresas, onde a maioria do público alvo deste segmento estão de férias e com isso a demanda cai.

Nas duas pesquisas o empreendedor possui uma visão favorável do seu negócio, alegam ser um ótimo empreendimento, no entanto com custos elevados.

3.4 INFRA-ESTRUTURA DA EMPRESA

Analisando as características dos concorrentes em potencial do Planeta Bola foi feita a definição de como será a estrutura, serviços e produtos oferecidos aos clientes do empreendimento.

A grande maioria das quadras de futebol sintético na cidade se propõe a ser não somente um local para a prática do futebol, mas sim um lugar de lazer, para encontro com os amigos e familiares. Seguindo esta tendência, o Planeta Bola vai contar além das quadras de futebol sintético com churrasqueira, serviço de bar, atendimento com funcionários capacitados para auxiliar em qualquer necessidade do cliente, possibilidade de locação mensal.

3.4.1 Terreno

O complexo de locação de quadras estará localizado no bairro do Bigorriho, em Curitiba, na Rua Martin Afonso.

O custo de locação da área, que foi determinado após consulta com empresas do ramo imobiliário, será de R\$ 8.000,00 (Oito mil reais) mensais com contrato por tempo indeterminado.

3.4.2 Quadras Society

A estrutura contará com duas quadras de futebol society, com grama sintética, da marca Panfoot BR, um sistema de Grama Sintética que proporciona maior qualidade e durabilidade e tem como uma das características principais a semelhança com a grama natural. Esta grama terá altura de 50 milímetros e entre os espaços das fibras da grama será colocado um composto de borracha granulada e areia especial. Este composto mantém as fibras na posição vertical e é aplicado direto na superfície de jogo, formando

uma camada de aproximadamente 40 milímetros de amortecedor altamente flexível. As cerdas de polietileno, totalmente não abrasivas, evitam as lesões típicas causadas por gramados sintéticos convencionais.

Para a construção de cada uma das quadras será feita uma base uma camada de pedra brita graduada com 08 centímetros de altura, uma camada de pó de pedra e compactação com rolo mecânico, execução de drenos e mureta de concreto com medida de 15 X 15 margeando toda a quadra.

Cada quadra terá no total 1.125 m² (45,0 m X 25,0m), sendo 42,0 X 23,0 de área de jogo. A área de jogo terá grama da cor verde, a área de recuo com grama da cor vermelha e demarcação das linhas com grama da cor branca.

Cercando as quadras serão instalados alambrados em tubos galvanizados, sendo os pés-direitos tubos verticais com bitola de 2.1/2", chumbados com distanciamento de 3,50 metros entre si. Tubo horizontal com bitola de 1.1/2", total de 02 fiadas, uma fiada na parte superior e uma no meio. Na parte inferior do alambrado instalação de uma fiada de ferro redondo de 1/2", para fixação da tela.

A tela será um modelo losangular confeccionada com fio número 12BWG, malha 100 (mm) em arame com dupla galvanização.

Medidas: 25,00 + 25,00 X 2,00h. fundos de gol
45,00 + 45,00 X 2,00h. laterais

Sobre as telas das laterais e fundos de gol instalação de rede de proteção, malha 100 (mm), fio 30 / 36 (2,70mm) a ser tecida em polietileno de alta densidade, 100% virgem estabilizado contra a ação dos raios UV da luz solar, nylon super resistente.

Medidas a serem executadas: 25,00 + 25,00 X 5,00h. fundos de gol
45,00 + 45,00 X 5,00h. laterais

Sobre as quadras (teto) será feita a instalação de uma rede de proteção, evitando que a bola saia da quadra com uma malha 150 (mm), fio

30/21 (1,90mm), a ser tecida em polietileno de alta densidade, 100% virgem estabilizado contra a ação dos raios UV da luz solar, nylon super resistente.

Medida a ser executada: 45,00 X 25,00 = 1.125,00m².

A iluminação das quadras será feita com lâmpadas de vapor metálico de 400W, cujo fluxo luminoso é de 31500 lumens por lâmpada, a coloração é de um tom branco azulado que reproduz muito bem as cores, criando um agradável ambiente para, jogadores e espectadores.

Desta maneira totalizamos um custo para a implementação de uma quadra de futebol society de R\$ 172.643,00 (Cento e setenta e dois mil seiscentos e quarenta e três reais), sendo:

- a) base especial: R\$ 20.250,00;
- b) grama sintética: R\$ 65.250,00;
- c) alambrado: R\$ 22.580,00;
- d) rede do teto: R\$ 5.063,00;
- e) iluminação: R\$10.800,00;
- f) traves: R\$ 1.500,00;
- g) cobertura: R\$ 47.200,00.

3.4.3 Fornecedor Estrutura

A construção das quadras será executada pela empresa Pantelas, situada em Curitiba – AV. Presidente Kennedy, 3895 - Portão, que presta mão de obra especializada para projetos desta natureza.

3.4.4 Lanchonete / Bar

Haverá no local a infra-estrutura de uma cozinha para instalação de uma lanchonete / bar que será terceirizada. O Planeta Bola cobrará uma taxa mensal do locador no valor de R\$ 880,00 (Oitocentos e oitenta reais), para que o mesmo possa utilizar as instalações e este ficará responsável pelo atendimento das necessidades dos clientes, sendo que os danos causados aos móveis e objetos disponibilizados serão cobrados do locador por estarem sob responsabilidade do mesmo. O Planeta Bola fará pesquisa de atendimento

periódicas para analisar o nível satisfação dos clientes. Caso o atendimento esteja abaixo dos níveis esperados a empresa controladora da Lanchonete / Bar poderá perder o ponto, o que estará previsto no contrato assinado entre as duas partes. Desta forma teremos um serviço de qualidade para os clientes e uma empresa especializada cuidando da operação, sem que tenhamos que prestar um serviço que está fora do foco do meu negócio.

O ambiente terá 300 (Trezentos) metros quadrados totalmente cobertos. O custo para a construção será de R\$ 120.000,00 (Cento e vinte mil reais) de acordo com orçamento feito.

O espaço estará equipado com geladeira, freezer, fogão, mesas, cadeiras, pratos, talheres e copos ao custo total de R\$ 10.500,00 (Dez mil e quinhentos reais). Terá som ambiente e televisores de 42 polegadas, com canais esportivos (TV a Cabo) ao custo de R\$ 2.500,00 (Dois mil e quinhentos reais). Estes valores foram levantados em lojas dos respectivos segmentos.

Existirá um espaço destinado a jogos como sinuca, pebolin e fliperama, os quais serão locados sem custo nenhum à empresa, cabendo a nos repassar ao locatário 60% do valor arrecadado com a venda de fichas.

3.4.6 Estacionamento

Haverá estacionamento dentro do empreendimento para maior comodidade dos clientes, com capacidade para aproximadamente 25 veículos com entrada e saída pela Rua Martin Afonso.

Para garantir a segurança do ambiente e dos próprios clientes e funcionários serão instalados portões automáticos e câmeras de segurança por toda a empresa.

O custo necessário para construção do estacionamento, portões e sistema de segurança, orçado com empresas especializadas, é de R\$ 6.500,00 (Seis mil e quinhentos reais).

3.4.7 Churrasqueiras

Como os amigos procuram se reunir não apenas para jogar futebol, mas para ter um momento de descontração, churrasqueiras estarão disponíveis para os clientes que estiverem dispostos a alugá-las. A churrasqueira terá todos os equipamentos necessários (espetos, grelha, facas) e louças (pratos e talheres) à disposição. Haverá, inclusa no preço total do

aluguel, uma taxa de limpeza, portanto o cliente não será responsável pela limpeza e lavagem das louças. Caso o cliente deseje poderá contratar um churrasqueiro, com o qual teremos convênio, que ficará responsável por toda a parte de temperar a carne, acender o fogo, servir os participantes. Desta forma não terá incomodo nenhum e poderá desfrutar com tranqüilidade do churrasco com seus amigos. Este churrasqueiro não será um contratado em tempo integral do Planeta Bola, mas prestará serviços eventuais sempre que um cliente solicite previamente o churrasco. O cliente irá escolher que tipo de carne e acompanhamentos irá querer em seu churrasco e com base nisso será definido um preço por pessoa além do aluguel da churrasqueira. No momento da reserva da quadra o cliente já deverá fazer a reserva da churrasqueira e definir o cardápio de sua preferência. Desta forma haverá tempo hábil para contatar o churrasqueiro que ficará responsável também pelos ingredientes do churrasco.

Em toda a área do bar e das churrasqueiras haverá televisões 42' transmitindo programas esportivos e jogos de futebol. Para isso será contratada a assinatura de uma televisão fechada a ser definida.

As churrasqueiras serão construídas no mesmo espaço que a Lanchonete / Bar mas diferenciando os ambientes para privacidade dos clientes e seu custo de construção já está calculado no custo de construção da lanchonete/ Bar.

3.4.8 Espaço para Publicidade

Serão disponibilizados em toda a área das quadras, vestiários, lanchonete e churrasqueira espaços para publicidade. Serão buscados parceiros para anunciarem nestes espaços. A cobrança poderá ser tanto pecuniária quanto através da compra de materiais para a utilização nos jogos. Por exemplo, se uma empresa quiser ter seu nome anunciado nos coletes usados pelos jogadores ela pode comprar o espaço ou mandar confeccionar e doar os coletes para o uso. Desta forma a empresa terá ou uma receita a mais com o pagamento dos espaços de propaganda, ou economizará na compra de materiais como coletes, bolas.

Para a disponibilização deste espaço está previsto um custo de R\$ 5.000,00 (Cinco mil reais), calculado com base no valor negociado por agências de propaganda da região.

3.4.9 Secretaria

Haverá uma área destinada à secretaria onde estará presente um colaborador responsável pelo fornecimento dos equipamentos e materiais esportivos, controle e marcação dos horários, cobrança das locações e outras atividades diversas.

O espaço será de 08 (oito) metros quadrados e seu custo de construção será de R\$ 3.200,00 (Três mil e duzentos reais), conforme valor cobrado por empresas da área.

O ambiente será equipado com um computador, impressora, telefone, fax, mesa, cadeira, arquivos e outros materiais de escritório cujo custo de aquisição será de R\$ 3.275,00 (Três mil duzentos e setenta e cinco reais).

3.4.10 Almojarifado

Ao lado do escritório haverá uma área reservada para o almojarifado onde serão guardados equipamentos esportivos e outros objetos, com 09 (Nove) metros quadrados e seu custo de construção será de R\$ 3.600,00 (Três mil e seiscentos reais) e R\$ 500,00 (Quinhentos reais) para compra de armários e balcões.

3.4.11 Escritório

A empresa contará com um escritório de 22 (Vinte e dois) metros quadrados com mesa de reunião, mesas para computadores, impressoras, armários e materiais de escritório. O escritório será um espaço a fim de acomodar o gerente a fim de fornecer as condições necessárias para a administração da empresa.

O custo para construção é de R\$ 8.800,00 (Oito mil e oitocentos reais) e os custos com os equipamentos e moveis será de R\$ 5.870,00 (Cinco mil oitocentos e setenta reais).

3.5 PLANO OPERACIONAL

3.5.1 Horário de Funcionamento

O Planeta Bola funcionará nos seguintes horários:

- a) das 10:00 às 24:00h de segunda a sexta-feira;
- b) das 08:00 às 23:00h nos sábados, e;
- c) das 08:00 às 20:00h nos domingos.

3.6.6 Política de Preços

A política de preços do Planeta Bola apresentará uma variação entre 7,14% até 10% para os três primeiros meses de funcionamento.

Esta variação é uma estratégia mercadológica que a empresa utilizará para atrair clientes e formar seu *market share*.

A seguir serão apresentados os preços válidos para os três primeiros meses de funcionamento da empresa:

TABELA 3 – PREÇOS PROMOCIONAIS DE LOCAÇÃO DE QUADRAS SOCIETY

HORÁRIO		SEGUNDA À SEXTA		HORÁRIO		SÁBADO		DOMINGO	
Cálculo/Hora	Avulso	Mensal	Cálculo/Hora	Avulso	Mensal	Avulso	Mensal	Avulso	Mensal
10:00 às 18:00	R\$ 155,00	R\$ 150,00	08:00 às 18:00	R\$165,00	R\$160,00	R\$155,00	R\$150,00		
18:00 às 22:00	R\$ 170,00	R\$ 165,00	18:00 às 22:00	R\$ 55,00	R\$150,00	R\$155,00	R\$150,00		
22:00 às 24:00	R\$ 165,00	R\$ 160,00	22:00 às 24:00	R\$155,00	R\$150,00	R\$155,00	R\$150,00		

Após os três primeiros meses de funcionamento da empresa os preços praticados serão alterados conforme tabela abaixo:

TABELA 4 – PREÇOS DE LOCAÇÃO DE QUADRAS SOCIETY

HORÁRIO		SEGUNDA À SEXTA		HORÁRIO		SÁBADO		DOMINGO	
Cálculo/Hora	Avulso	Mensal	Cálculo/Hora	Avulso	Mensal	Avulso	Mensal	Avulso	Mensal
10:00 às 18:00	R\$ 160,00	R\$1 55,00	08:00 às 18:00	R\$170,00	R\$165,00	R\$160,00	R\$155,00		
18:00 às 22:00	R\$ 175,00	R\$ 170,00	18:00 às 22:00	R\$160,00	R\$155,00	R\$160,00	R\$155,00		
22:00 às 24:00	R\$ 170,00	R\$ 165,00	22:00 às 24:00	R\$160,00	R\$155,00	R\$160,00	R\$155,00		

Abaixo será apresentado os preços para a escolinha de society:

TABELA 5 – PREÇOS PARA ESCOLINHA DE SOCIETY

Matrícula Gratuita	
Plano Mensal – 2 vezes por semana / 1 hora	
Mensalidade:	R\$ 50,00
Vencimento:	dia 10
Plano Mensal – 1 vez por semana / 1 hora e 30 minutos	
Mensalidade:	R\$ 40,00
Vencimento:	dia 10
Plano Semestral – 2 vezes por semana / 1 hora e 30 minutos	

6 Meses:	R\$ 270,00
----------	------------

Fonte: Elaborado por Carlos Lobo

3.5.3 Reservas

As reservas para locação das quadras poderão ser efetuadas através de ligação telefônica, no próprio local ou através do e-mail planetabola@gmail.com.br. Para o controle dos horários as reservas serão lançadas em uma planilha Excel. Os contatos através de e-mail só serão considerados como reservas após a verificação da disponibilidade de horários. Haverá um funcionário encarregado de recepcionar os pedidos via e-mail e ligando para os clientes confirmando a locação.

As reservas serão confirmadas no dia marcado para alocação através de uma ligação telefônica da empresa para o cliente.

3.5.4 Mensalistas

Os clientes que optarem pela reserva mensal do horário (mensalistas) terão a garantia do horário durante o mês e a preferência para os meses posteriores, havendo um pré-agendamento. Para os mensalistas o pagamento deve ser efetuado ao final da primeira locação do mês.

3.5.5 Pagamento e Não Comparecimento

O pagamento da locação da quadra deve ser realizado ao final do horário reservado diretamente na secretaria da empresa com a pessoa responsável pela reserva. Os clientes têm o direito de desmarcarem a reserva dentro de um prazo de 24 (vinte e quatro) horas de antecedência. Quando houver casos de não comparecimento sem um aviso prévio será computado em um banco de dados próprio da empresa para um controle no qual quando acontecer reincidência de três não comparecimentos implicará em pagamento antecipado para as locações futuras.

3.5.6 Serviços de Bar e Lanchonete

A lanchonete / bar contará com mesas, cadeiras, televisores 29 (Vinte e nove) polegadas com canais esportivos, mesa de sinuca, mesa de pebolin e equipamentos de fliperama.

O serviço será de responsabilidade do locatário do espaço, sendo este responsável pelas bebidas em geral, salgados, porções, cigarros, doces e salgadinhos.

Haverá uma caixinha de sugestões para que os clientes possam avaliar o serviço e contribuir para as auditorias periódicas ao locatário.

3.5.7 Churrasqueiras

A empresa contará com duas churrasqueiras cobertas que estarão a disposição para uso dos clientes, que deverão efetuar as reservas do local seguindo os padrões de reserva das quadras. Para as reservas não será cobrada nenhuma taxa extra, sendo que bebidas consumidas deverão ser adquiridas junto ao bar/ lanchonete.

Neste espaço estarão à disposição do cliente, *freezers*, mesas, cadeiras, talheres, loucas e copos para a utilização que ficaram sobre responsabilidade do responsável pela reserva.

Os danos causados aos utensílios disponibilizados e ao patrimônio também serão cobrados a parte conforme valor do mercado.

3.5.8 Estacionamento

O estabelecimento contará com uma entrada e saída de veículos localizada na Rua Martin Afonso, com capacidade para aproximadamente 30 (trinta) veículos.

3.5.9 Vestiários

O empreendimento contará com um vestiário masculino e um vestiário feminino, equipados com chuveiros a gás e armários com chave para uso dos clientes durante o horário de locação.

3.5.10 Setor Administrativo

O setor administrativo será composto pela secretaria, escritório e depósito/almojarifado.

A secretária será responsável pelas reservas das quadras e churrasqueiras, assim como pela disponibilização dos materiais esportivos além de efetuar a cobrança das locações aos clientes.

O escritório será responsável por toda a administração da empresa e será de uso pelos gerentes e sócios.

O depósito/almojarifado será responsável pelo armazenamento dos materiais esportivos tais como: bolas, coletes, redes, etc. além do material de limpeza e ficará sob responsabilidade da secretária.

3.5.11 Equipamentos

Estarão disponíveis para uso dos clientes seis bolas de futebol society e vinte jogos de coletes que não terão custo adicional, estando inclusos no valor da locação das quadras. As bolas deverão ser solicitadas à secretaria e devolvidas ao final da locação. Os coletes ficarão disponíveis nas quadras ao início do horário da reserva. Semestralmente serão trocados 10 jogos para a manutenção dos mesmos.

3.5.12 Fornecedores

Trabalharemos com parceiros de manutenção das quadras, materiais esportivos e gás.

Existirá um convênio com a empresa Ecco Salva Emergências Médicas, para garantir atendimento aos clientes e colaboradores em caso de lesões ou acidentes nas dependências da empresa.

A manutenção das quadras será realizada pela Pantelas que é a fornecedora exclusiva de toda a estrutura da empresa, e consistirá em manutenção anual nas quadras de society para complemento do granulado de borracha, colagem do piso de grama sintética e troca de redes.

3.5.13 Escolinhas

O Planeta Bola possuirá um professor de Educação Física, especializado em futebol, para atender a escolinha de futebol que terá turmas para crianças e adolescentes de ambos os sexos, divididos de acordo com a faixa etária.

3.5.13.1 Categorias e Horários

TABELA 1 – CATEGORIAS

Frequência: 1 hora de treino / 2 vezes por semana	
Mamadeira	Idades de 5 a 7 anos
Fraldinha	Idades de 7 a 10 anos
Mirim	Idades de 10 a 12 anos
Infantil	Idades de 12 a 14 anos
Juvenil	Idades acima de 14 anos
Feminino*	Acima de 10 anos – livre

Fonte: Elaborado por Carlos Lobo

TABELA 2 – HORÁRIOS

CATEGORIAS	HORÁRIO
Mamadeira	08:00 às 09:30
Fraldinha	09:30 às 11:00
Mirim	13:30 às 15:00
Infantil	15:00 às 16:30
Juvenil e Feminino	16:30 às 18:00

Fonte: Elaborado por Carlos Lobo

3.6 PLANO DE MARKETING

3.6.1 Infra-Estrutura

Após análise das expectativas do público alvo do Planeta Bola e da infra-estrutura oferecida pelos concorrentes, a empresa disponibilizará aos seus consumidores duas quadras de futebol sintético para locação, vestiários, equipamentos para a prática do Futebol Society e contará também com serviço de bar, que será terceirizado, churrasqueiras, estacionamento e total segurança e conforto. O empreendimento estará localizado na Rua Martin Afonso, no bairro Bigorriho em Curitiba.

3.6.2 Público alvo

Como ainda é predominante na prática do futebol a grande maioria dos praticantes e conseqüentemente dos clientes em potencial do Planeta bola, é composta por homens das mais diversas faixas etárias, moradores da área onde a empresa estará situada. Esse público espera por uma estrutura boa para que pratique o Futebol Society mesmo que seja necessário pagar um pouco a mais por comodidade e instalações bem conservadas.

3.6.3 Diferenciais Competitivos

O Planeta Bola oferecerá aos seus clientes a melhor estrutura possível para a prática do Futebol Society e estrutura completa para recreação e confraternização para grupos de amigos. A praticidade, qualidade de atendimento e localização serão os principais diferenciais da empresa. Serviços como churrasqueiro, bar e estacionamento darão maior comodidade aos clientes. Os freqüentadores também serão tratados de maneira que se sintam à vontade com seu grupo e estejam em um ambiente descontraído e amigável. A localização privilegiada também é um diferencial competitivo, levando-se em consideração a facilidade de acesso, a proximidade do centro da cidade e de bairros com o perfil do público-alvo.

3.6.4 Divulgação

A divulgação do Planeta Bola Futebol Sintético será feita através da distribuição de flyers em pontos estratégicos, como saídas de colégios, academias da região, distribuição nos prédios do bairro do Bigorriho e de bairros próximos, FACEBOOK e Instagran. Para a confecção destes flyers será necessário um investimento inicial de R\$ 385,00 (Trezentos e oitenta e cinco reais).

Após esta propaganda inicial serão encomendados mais flyers para manter a divulgação.

FIGURA 3 – FLYER



PLANETA BOLA
Futebol Sintético

SAÚDE E ESPORTE PARA TODA A FAMÍLIA

Quadra de Futebol Sintético - Alta Qualidade

- Vestiários
- Churrasqueira
- Lanchonete Local
- Estacionamento c/ Segurança

Endereço: Rua Martin Afonso - Bigorriho

Fonte: Elaborado por Carlos Lobo

3.6.5 Oportunidades e Ameaças

Este empreendimento apresenta algumas ameaças como a alta concorrência existente de quadras de locação e seu alto custo de investimento.

Outro ponto é o fato dos usuários optarem por serviços substitutos como academias ou a utilização de quadras particulares, públicas e de associações para a prática de esporte.

Apesar das ameaças existem diversas oportunidades neste mercado. A empresa está localizada em uma região de grande concentração e em uma via de fácil e grande acesso de automóveis.

O sedentarismo e a falta de tempo tem sido uma característica da sociedade atual, ocasionando altos níveis de estresse. Desta forma, o mercado de locação de quadras passa a ser uma oportunidade para resolver este

problema além de proporcionar uma integração social da qual o homem necessita.

Diante disso, o Planeta Bola destaca-se por oferecer boa estrutura, bom atendimento e fácil localização com o intuito de auxiliar na busca da qualidade de vida dos seus clientes e do bom entretenimento.

3.6.6 Política de Preços

A política de preços do Planeta Bola apresentará uma variação entre 7,14% até 10% para os três primeiros meses de funcionamento.

Esta variação é uma estratégia mercadológica que a empresa utilizará para atrair clientes e formar seu *market share*.

A seguir serão apresentados os preços válidos para os três primeiros meses de funcionamento da empresa:

TABELA 3 – PREÇOS PROMOCIONAIS DE LOCAÇÃO DE QUADRAS SOCIETY

HORÁRIO		SEGUNDA À SEXTA		HORÁRIO		SÁBADO		DOMINGO	
Cálculo/Hora	Avulso	Mensal	Cálculo/Hora	Avulso	Mensal	Avulso	Mensal		
10:00 às 18:00	R\$ 155,00	R\$ 150,00	08:00 às 18:00	R\$165,00	R\$160,00	R\$155,00	R\$150,00		
18:00 às 22:00	R\$ 170,00	R\$ 165,00	18:00 às 22:00	R\$ 55,00	R\$150,00	R\$155,00	R\$150,00		
22:00 às 24:00	R\$ 165,00	R\$ 160,00	22:00 às 24:00	R\$155,00	R\$150,00	R\$155,00	R\$150,00		

Após os três primeiros meses de funcionamento da empresa os preços praticados serão alterados conforme tabela abaixo:

TABELA 4 – PREÇOS DE LOCAÇÃO DE QUADRAS SOCIETY

HORÁRIO		SEGUNDA À SEXTA		HORÁRIO		SÁBADO		DOMINGO	
Cálculo/Hora	Avulso	Mensal	Cálculo/Hora	Avulso	Mensal	Avulso	Mensal		
10:00 às 18:00	R\$ 160,00	R\$1 55,00	08:00 às 18:00	R\$170,00	R\$165,00	R\$160,00	R\$155,00		
18:00 às 22:00	R\$ 175,00	R\$ 170,00	18:00 às 22:00	R\$160,00	R\$155,00	R\$160,00	R\$155,00		
22:00 às 24:00	R\$ 170,00	R\$ 165,00	22:00 às 24:00	R\$160,00	R\$155,00	R\$160,00	R\$155,00		

Abaixo será apresentado os preços para a escolinha de society:

TABELA 5 – PREÇOS PARA ESCOLINHA DE SOCIETY

Matrícula Gratuita

Plano Mensal – 2 vezes por semana / 1 hora

Mensalidade: R\$ 50,00

Vencimento: dia 10

Plano Mensal – 1 vez por semana / 1 hora e 30 minutos

Mensalidade: R\$ 40,00

Vencimento:	dia 10
Plano Semestral – 2 vezes por semana / 1 hora e 30 minutos	
6 Meses:	R\$ 270,00

3.6.7 Projeção da Demanda

A Previsão de Demanda deste trabalho foi baseada em projeções feitas através de informações obtidas junto ao mercado e aos próprios concorrentes no município de Curitiba.

Segundo informações levantadas junto ao próprio mercado, existem períodos de menor movimento como janeiro, fevereiro e julho, além do primeiro ano de funcionamento as empresas deste segmento funcionarem com média entre 45% e 55% de ocupação das suas quadras.

Do primeiro para o segundo ano, houve uma projeção de 7% de crescimento nas locações de quadras, sendo que a empresa já estará mais conhecida e inserida no mercado em estudo. Segundo os próprios atuantes deste segmento, o mercado de locações para quadras de futebol sintético cresce com uma taxa média de 5% ao ano, em meu trabalho foi considerado um crescimento médio de 5 e 6% ao ano na demanda para locações avulsas a partir do segundo ano de funcionamento da empresa.

Em relação à demanda para a Escolinha de Futebol Society, para cada horário de aula existe um limite máximo de 20 alunos por turma, nos meses de janeiro e fevereiro não terão atividades, pois os alunos, na maioria crianças, estão de férias. Foi levado em consideração também que no período de julho existe uma queda na procura pelo serviço, pois também se trata de um período de férias escolar.

Com a informação de que existe uma demanda concreta para mensalistas por parte do mercado, houve uma previsão de obtermos 10% dos horários disponíveis das minhas locações exclusivas para os clientes mensalistas, com um crescimento de 2% ao longo dos anos, sendo que em 2025, 20% dos meus horários serão destinados à mensalistas.

A receita proveniente da locação do espaço destinado ao bar/lanchonete, é fixa, e será de R\$880,00 por mês, este valor foi definido seguindo o preço médio do metro quadrado para empresas deste segmento na cidade de Curitiba.

TABELA 6 – PROJEÇÃO DE DEMANDA EM RECEITA ANUAL RESUMIDA 2020 A 2025

Locação de Quadras	Locações 2020	Locações 2021	Locações 2022	Locações 2023	Locações 2024	Locações 2025
Society	R\$ 468.956,00	R\$ 551.930,00	R\$ 597.450,00	R\$ 651.250,00	R\$ 690.430,00	R\$ 726.990,00
Mensalistas	R\$ 72.870,00	R\$ 92.040,00	R\$ 106.320,00	R\$ 120.240,00	R\$ 135.240,00	R\$ 150.960,00
Escolinha	Mensalidades 2020	Mensalidades 2021	Mensalidades 2022	Mensalidades 2023	Mensalidades 2024	Mensalidades 2025
Society	R\$ 112.720,00	R\$ 112.720,00	R\$ 118.720,00	R\$ 118.720,00	R\$ 121.200,00	R\$ 121.200,00
Aluguel Lanchonete/ Bar	Aluguel 2020	Aluguel 2021	Aluguel 2022	Aluguel 2023	Aluguel 2024	Aluguel 2025
Aluguel	R\$ 10.560,00	R\$ 10.560,00	R\$ 10.560,00	R\$ 10.560,00	R\$ 10.560,00	R\$ 10.560,00

Fonte: Elaborado por Carlos Lobo

TABELA 7 – PROJEÇÃO DE DEMANDA RESUMIDA 2020 A 2025

Locação de Churrasqueiras	Locações 2020	Locações 2021	Locações 2022	Locações 2023	Locações 2024	Locações 2025
Churrasqueiras	1224	1476	1716	1968	2208	2460

Fonte: Elaborado por Carlos Lobo

3.7 PLANO ADMINISTRATIVO

3.7.1 Recursos Humanos

“Os empregados de uma empresa contribuem com seus conhecimentos, capacidades e habilidades, proporcionando decisões e ações que dinamizam a organização” (CHIAVENATO, 1999, p. 6).

O funcionário é de grande importância para o empreendimento, por ser responsável em dar vida e dinamismo às atividades operacionais.

Posso perceber nas pesquisas, que o bom atendimento é citado como fator de escolha de uma empresa e assim sendo, o bom relacionamento e treinamento para resultar num bom desempenho dos funcionários é uma das questões que deve ser focadas na organização.

No recrutamento a empresa divulgará e oferecerá oportunidades no mercado de trabalho e atrairá os candidatos para o processo seletivo. Os candidatos serão selecionados conforme a adequação ao cargo ofertado.

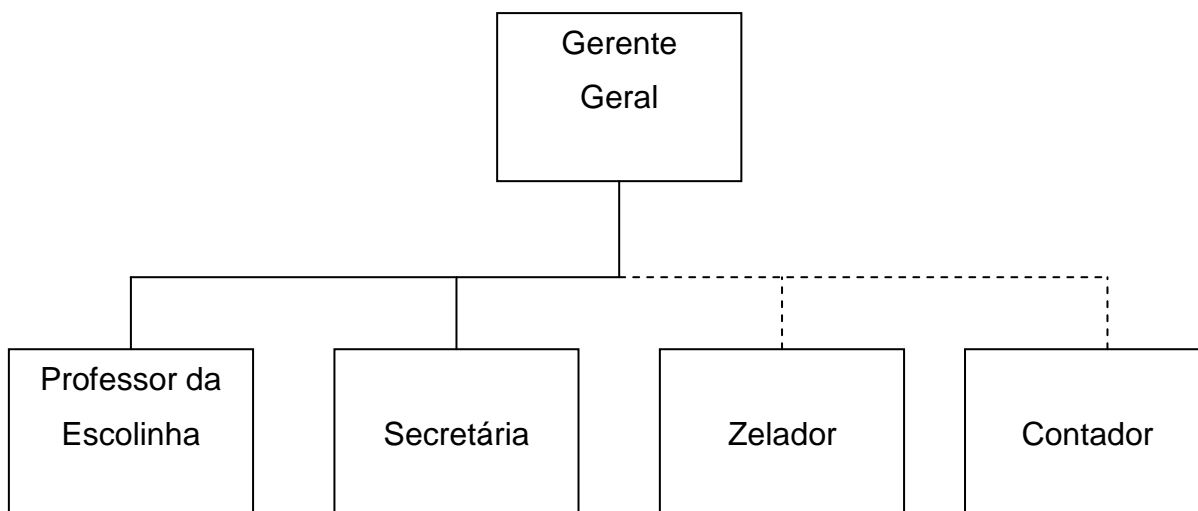
Após a contratação, o funcionário receberá instruções de trabalho, assim como informações sobre os objetivos da organização que visam o bom atendimento e a satisfação do cliente. Receberá, também, treinamentos relacionado as suas funções.

TABELA 8 – HORÁRIO DE TRABALHO E SALÁRIO DOS FUNCIONÁRIOS

Função	HORÁRIO DE TRABALHO			NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS			Necessidade Final	Salário R\$
	Segunda a Sexta	Sábado	Domingo	Segunda a Sexta	Sábado	Domingo		
Contador	-	-	-	-	-	-	1	300,00
Faxineira	10:00 às 16:00 - 16:00 às 22:00	10:00 às 16:00 - 16:00 às 22:00	-	2 (1 de manhã e 1 a noite)	2 (1 de manhã e 1 a noite)	-	2	1.500,00
Gerente	Variável	Variável	Variável	Variável	Variável	Variável	Variável	1.200,00
Professor de Escolinha	08:00 às 12:00 - 14:00 às 18:00	08:00 às 12:00	-	1	1	-	1	1.500,00
Secretária	09:00 às 12:00 - 13:30 às 18:00	08:00 às 12:00	-	1	1	-	1	850,00
TOTAL							7	6.550,00

Fonte: Elaborado por Carlo Lobo

3.7.1.1.1 Organograma



3.7.2 PLANO LEGAL

A empresa Planeta Bola Futebol Sintético Ltda. se enquadrará como Empresa de Pequeno Porte, optante pelo Simples Nacional.

No caso das empresas de pequeno porte, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 400.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00, o que garante o enquadramento jurídico do Planeta Bola.

3.8 PLANO FINANCEIRO

3.8.1 Investimento

Para permitir o início das atividades empresariais da empresa tenho que considerar custos em investimento em estrutura, aquisição de móveis e equipamentos, softwares além de todo o custo para a abertura da empresa.

A estrutura da empresa consiste na construção de 01 (uma) quadra de society, 02 (dois) vestiários, uma lanchonete com cozinha, churrasqueira, área administrativa (secretaria e escritório) e estacionamento.

Em relação aos móveis e equipamentos, basicamente consiste na aquisição dos materiais necessários para fornecer o suporte adequado ao serviço de locação e aos serviços de lanchonete, como mesas, computadores, impressoras, cadeiras, bancos. Utensílios e equipamentos de cozinha, etc.

O capital para suprir os investimentos, será proveniente dos meus investimentos no valor de R\$ 200.000,00 (Duzentos mil) e R\$ 450.000,00 (Quatrocentos e cinquenta mil) financiados junto ao BNDES com garantia de 50% de investimentos que tenho em minha conta particular.

TABELA 9 – PROJEÇÃO DOS INVESTIMENTOS

ESTRUTURA	R\$ 556.386,00
Construção Quadras Society	R\$ 345.286,00
Construção Vestiários	R\$ 64.000,00
Construção Lanchonete /Bar /Cozinha	R\$ 120.000,00
Estacionamento	R\$ 6.500,00
Secretaria	R\$ 3.200,00
Almoxarifado	R\$ 3.600,00
Escritório	R\$ 8.800,00
Espaço para publicidade	R\$ 5.000,00
MÓVEIS E EQUIPAMENTOS	R\$ 27.145,00
Equipamentos Escritório	R\$ 5.870,00
Equipamentos Secretaria	R\$ 3.275,00
Equipamentos Almoxarifado	R\$ 500,00
Equipamentos Vestiários	R\$ 4.500,00
Equipamentos Lanchonete / Bar	R\$ 13.000,00
SOFTWARES	R\$ 1.044,00
Licença Norton System Works	R\$ 119,00
Licença Microsoft Office Professional - Português - Full	R\$ 1.125,00
CUSTO ABERTURA EMPRESA	R\$ 750,00

Honorários Contábeis	R\$ 300,00
Taxas	R\$ 50,00
Despesa com Blocos de Notas Fiscais	R\$ 200,00
TOTAL GERAL INVESTIMENTO	R\$ 585.325,00

Elaborado por Carlos Lobo

3.9.2 Comunicação

As despesas de marketing estão previstas para ocorrer inicialmente nos dois primeiros meses que antecedem a abertura do empreendimento, em virtude da necessidade de divulgação do estabelecimento.

As despesas envolverão anúncios em outdoors e flyers, além da placa do estabelecimento que será fixada em frente a empresa. A idéia dos anúncios é que sejam fixos nos 06 (Seis) primeiros meses após a abertura da empresa e após este período apenas nos meses em que ocorrer ociosidade e queda na demanda.

TABELA 10 – DESPESAS COM COMUNICAÇÃO

EXERCÍCIO	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Plano de Marketing	52.385,00	14.885,00	14.885,00	14.885,00	14.885,00	14.885,00
Outdoor	43.200,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00
Placa	8.000,00	-	-	-	-	-
Banner	550,00	-	-	-	-	-
Cartões de Visita	250,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Flyers	385,00	385,00	385,00	385,00	385,00	385,00
TOTAL ANUAL	52.385,00	14.885,00	14.885,00	14.885,00	14.885,00	14.885,00

3.9.5 Despesas Administrativas

Para o bom funcionamento das atividades empresarias existem gastos constantes para a execução dos serviços de locação de quadra e escolinha de futebol, dentre estes destacam-se: Aluguel, Uniformes, Materiais de Limpeza, Telefone, entre outros.

TABELA 13 – DESPESAS ADMINISTRATIVAS

EXERCÍCIO	2020	2021	2022	2023	2024	2025
-----------	------	------	------	------	------	------

Despesas Administrativas	120.900,00	122.100,00	122.100,00	122.700,00	122.700,00	122.700,00
Telefone	5.400,00	6.600,00	6.600,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00
ADSL	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Aluguel	96.000,00	96.000,00	96.000,00	96.000,00	96.000,00	96.000,00
Material Escritório/Limpeza	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Uniformes	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
Alarme e Monitoramento	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00	1.560,00
Equipamentos (Bolas/coletes)	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00
Convênio de Emergência Médica	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Canal de TV a cabo	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00
Outras despesas	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
TOTAL ANUAL	120.900,00	122.100,00	122.100,00	122.700,00	122.700,00	122.700,00

3.9.6 Custos Variáveis

Existem alguns custos variáveis na prestação de serviços de locação de quadras e escolinha de futebol que não podem deixar de serem considerados: energia elétrica, água e gás. Estes custos variam de acordo com a demanda.

O custo de energia elétrica por locação será de R\$ 2,00 (Dois reais), R\$ 1,00 (Hum real) para a água e R\$ 0,80 (Oitenta centavos) para o gás.

TABELA 14 – CUSTOS VARIÁVEIS

EXERCÍCIO	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Custo Variável						
TOTAL	29.803,40	33.257,60	36.229,20	39.656,80	42.286,40	44.809,60
Energia Elétrica	15.686,00	17.504,00	19.068,00	20.872,00	22.256,00	23.584,00
Água	7.843,00	8.752,00	9.534,00	10.436,00	11.128,00	11.792,00
Gás	6.274,40	7.001,60	7.627,20	8.348,80	8.902,40	9.433,60
TOTAL ANUAL	29.803,40	33.257,60	36.229,20	39.656,80	42.286,40	44.809,60

TABELA 16 – RECEITA

EXERCÍCIO	2020	2021	2022	2023	2024	2025
RECEITA TOTAL	654.546,00	756.690,00	822.490,00	890.210,00	946.870,00	999.150,00
Locação	541.826,00	643.970,00	703.770,00	771.490,00	825.670,00	877.950,00
Escolinha	112.720,00	112.720,00	118.720,00	118.720,00	121.200,00	121.200,00
Receita com bar/lanchonete	10.560,00	10.560,00	10.560,00	10.560,00	10.560,00	10.560,00
Bar/Lanchonete	10.560,00	10.560,00	10.560,00	10.560,00	10.560,00	10.560,00
IMPOSTOS	85.399,61	107.491,73	120.958,86	130.791,80	139.018,84	152.163,30
Impostos	85.399,61	107.491,73	120.958,86	130.791,80	139.018,84	152.163,30

3.9.8 Financiamento

Será considerado investimento do meu capital próprio no primeiro momento no montante de R\$ 200.000,00 (Duzentos mil reais), pois tenho a oportunidade de dividir esse risco para o investimento com entrada de um possível sócios investidor após mostrar esse business plan; sendo o restante do capital necessário, R\$ 450.000,00 (Quatrocentos e cinquenta mil reais) captados junto ao Mercado Financeiro devido aos meus históricos de mais de 20 anos de conta corrente e mais a garantia oferecida que será de 50% do valor emprestado em investimento da minha conta pessoal física.

Após consultas às Instituições Financeiras, foi optado pelo financiamento junto ao BNDES – GIRO BNDES com 50% de garantia de investimento, por apresentar a menor taxa praticada no mercado (2,5% a.a acrescidos da TLP 6,25%, ou seja um total de 8,75% a.a), por oferecer o melhor prazo de pagamento (60 meses) e concessão de crédito de até R\$ 10.000.000,00 (Dez milhões de reais).

As amortizações serão feitas em 60 (Sessenta) meses, sendo o valor das parcelas de R\$ 10.781,25 (Dez mil setecentos e oitenta e um reais e vinte e cinco centavos).

TABELA 17 – FINANCIAMENTO

EXERCÍCIO	2020	2021	2022	2023	2024	2025
FINANCIAMENTO	129.375,00	129.375,00	129.375,00	129.375,00	129.375,00	-
Amortizações	129.375,00	129.375,00	129.375,00	129.375,00	129.375,00	-

3.9.9 Considerações Finais sobre o Plano Financeiro

3.9.9.1 TIR

Levando em consideração o investimento realizado R\$ 200.000,00 (Duzentos mil reais), a Taxa Interna de Retorno (TIR), no período de 06 (Seis) anos (2020 a 2025) foi de 56,91%.

3.9.9.2 Payback

Com o investimento de R\$ 200.000,00 (Duzentos mil reais), o *payback*, conforme a projeção de demanda, será de 2 anos e 6 meses, ou seja, o retorno do investimento sem considerar uma taxa de retorno se dá nesse período.

Considerando a taxa SELIC (6,5% a.a.) como previsão de retorno, o *payback* descontado será de 2 (dois) anos 11 meses.

A taxa SELIC foi escolhida por ser considerada uma taxa de atratividade mínima, pois o capital aplicado na empresa poderia ter sido investido em títulos do governo, por exemplo.

3.9.9.3 VPL

O Valor Presente Líquido para o período de 06 (Seis) anos (2020 a 2025) considerando a taxa SELIC (6,5% a.a.) como retorno, será de R\$678.707,11

A taxa SELIC foi escolhida por ser considerada uma taxa de atratividade mínima, pois o capital aplicado na empresa poderia ter sido investido em títulos do governo, por exemplo.

TABELA 18 – PROJEÇÃO DE ORIGENS E APLICAÇÕES

TOTAL CAPITAL	R\$ 650.000,00
Capital Social	R\$ 200.000,00
Financiamento	R\$ 450.000,00
<hr/>	
INVESTIMENTOS	R\$ 585.325,00
Estrutura	R\$ 556.386,00
Móveis e Equipamentos	R\$ 27.145,00
Softwares	R\$ 1.244,00
Custos Abertura Empresa	R\$ 550,00
<hr/>	
CAPITAL DE GIRO	R\$ 64.675,00
Capital de giro	R\$ 64.675,00
<hr/>	
SALDO	-

TABELA 19 – DE FLUXO DE CAIXA

EXERCÍCIO	2020	2021	2022	2023	2024	2025
-----------	------	------	------	------	------	------

ENTRADAS						
Receita de Locação e Escolinha	654.546,00	756.690,00	822.490,00	890.210,00	946.870,00	999.150,00
Receita de Aluguéis	10.560,00	10.560,00	10.560,00	10.560,00	10.560,00	10.560,00
Capital de Giro	64.675,00	64.675,00	64.675,00	64.675,00	64.675,00	64.675,00
TOTAL DE ENTRADAS	729.781,00	831.925,00	897.725,00	965.445,00	1.022.105,00	1.074.385,00
PAGAMENTOS						
Custos Variáveis	29.803,40	33.257,60	36.229,20	39.656,80	42.286,40	44.809,60
Custos Fixos e Despesas Administrativas	120.900,00	122.100,00	122.100,00	122.700,00	122.700,00	122.700,00
Impostos Locações e Escolinhas	85.399,61	107.491,73	120.958,86	130.791,80	139.018,84	152.163,30
Salários e Encargos	202.403,28	202.403,28	202.403,28	202.403,28	202.403,28	202.403,28
Prestadores de Serviço	39.600,00	39.600,00	39.600,00	39.600,00	39.600,00	39.600,00
Pagamentos de Empréstimos	129.375,00	129.375,00	129.375,00	129.375,00	129.375,00	0,00
Pagamentos IR e CSLL	18.489,95	24.245,10	29.573,28	31.977,34	33.988,77	39.883,55
TOTAL DE PAGAMENTOS	625.971,24	658.472,71	680.239,62	696.504,22	709.372,28	601.559,72
SALDO INICIAL	0,00	103.809,76	277.262,06	494.747,44	763.688,22	1.076.420,94
FLUXO DO PERÍODO	103.809,76	173.452,30	217.485,39	268.940,78	312.732,72	472.825,28
SALDO FINAL ACUMULADO	103.809,76	277.262,06	494.747,44	763.688,22	1.076.420,94	1.549.246,22

TABELA 20 – PROJEÇÃO DRE

DISCRIMINAÇÃO	EXERCÍCIO 2020	EXERCÍCIO 2021	EXERCÍCIO 2022	EXERCÍCIO 2023	EXERCÍCIO 2024	EXERCÍCIO 2025
Receita de Vendas	654.546,00	756.690,00	822.490,00	890.210,00	946.870,00	999.150,00
(=)Receita Operacional Bruta	654.546,00	756.690,00	822.490,00	890.210,00	946.870,00	999.150,00
(-)Impostos	84.043,71	106.012,27	119.425,55	129.258,49	137.485,52	150.571,91
(=)Receita Operacional Líquida	570.502,29	650.677,73	703.064,45	760.951,51	809.384,48	848.578,10
(-)Custos Variáveis	29.803,40	33.257,60	36.229,20	39.656,80	42.286,40	44.809,60
(=)Lucro Bruto	540.698,89	617.420,13	666.835,25	721.294,71	767.098,08	803.768,50
(-) Custos Fixos e Despesas Administ.	160.500,00	161.700,00	161.700,00	162.300,00	162.300,00	162.300,00
(-)Salários e Encargos	202.403,28	202.403,28	202.403,28	202.403,28	202.403,28	202.403,28
(=)Lucro Operacional	177.795,61	253.316,85	302.731,97	356.591,43	402.394,80	439.065,22
(+)Resultado Não Operacional	10.560,00	10.560,00	10.560,00	10.560,00	10.560,00	10.560,00
(-)Impostos Não Operacional	1.355,90	1.479,46	1.533,31	1.533,31	1.533,31	1.591,39
(-)Financiamentos	129.375,00	129.375,00	129.375,00	129.375,00	129.375,00	0,00
(=)Lucro antes do IR e CSLL	57.624,71	133.022,40	182.383,66	236.243,12	282.046,48	448.033,82
(-)IR e CSLL	18.489,95	24.245,10	29.573,28	31.977,34	33.988,77	39.883,55
(=)Lucro Líquido	39.134,76	108.777,30	152.810,39	204.265,78	248.057,72	408.150,28

4 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Aproveitando todo esse momento especial que o Brasil e o mundo está passando com a realização da Copa do Mundo de 2018, apresento assim a conclusão e a viabilidade positiva, econômico-financeira e mercadológica da implementação de uma empresa no ramo de locação de quadras de futebol de grama sintética em Curitiba.

O tema escolhido deu-se devido, além do interesse pessoal, o qual sou também frequentador de empreendimentos do gênero a mais de 15 anos e utilizar esse momento mágico que é a Copa do Mundo, identifiquei a existência de uma grande demanda no mercado e principalmente uma necessidade de melhorias neste setor. Percebeu-se que existem aspectos que podem ser implementados para aumentar o valor percebido pelo cliente e trazer uma maior rentabilidade ao empreendimento. Outro aspecto relevante para a escolha do tema foi o fato de a sociedade buscar opções de lazer que preencham seu tempo livre, seja para relaxar, sair da rotina, relacionar-se com amigos, fazer novos contatos e aprimorar o networking, além de buscar uma melhor qualidade de vida através de práticas esportivas num ambiente agradável, seguro e que possibilite o relacionamento entre os praticantes de forma saudável.

Utilizando como base o meu estudo de Mercado, através das pesquisas e viabilidade financeira e clientes em potencial, aliado ao desenvolvimento do plano de negócio, o meu parecer é favorável em relação à implementação do empreendimento em estudo.

Haja visto, que existe demanda dentro do segmento de locação de quadras para futebol sintético, que por sua vez não está sendo atendida por completa. Existem falhas neste segmento como, por exemplo, o melhor aproveitamento dos serviços agregados à locação das quadras, como é o caso das escolinhas de futebol, bar e lanchonete, churrasqueira. Segundo pesquisas realizadas, são pontos relevantes na definição do local de jogo, que nem sempre estão sendo bem aproveitados pelo empreendedor.

Outro ponto de relevante importância é a possibilidade de fidelizar o cliente, uma vez que neste segmento os praticantes do futebol sintético costumam ser fiéis aos locais de jogo. Outro ponto pouco explorado pelas

empresas neste setor. Entre as opções para conquistar a fidelidade do cliente posso mencionar: a maior oferta de horários para mensalistas, aliados e benefícios exclusivos e o bom atendimento dos funcionários.

Eu busco com o empreendimento, Planeta Bola Futebol Sintético, que virá com o intuito de ocupar este espaço vago no mercado, oferecendo duas quadras, (com o que a de mais moderno no mercado), destinadas à prática do futebol sintético, churrasqueira ampla, e sempre em bom estado de conservação, lanchonete e bar com um mix de produtos específico para atender a demanda deste segmento, opções variadas de horários e níveis para a escolinha de futebol, além de opções para mensalistas, com o objetivo específico de satisfazer as necessidades dos meus clientes.

Na elaboração do Plano de Negócio foi tomado de base às empresas que já atuam no ramo de locação de quadras, a empresa Pantelas (especialista na implantação de quadras society), o público alvo e fornecedores. O investimento necessário será de R\$ 650.000,00 (Seiscentos e cinquenta mil reais), sendo R\$ 200.000,00 (Duzentos mil reais) de capital próprio e R\$ 450.000,00 (Quatrocentos e cinquenta mil) de financiamento junto ao BNDES. Tal investimento apresentará um payback de 2 (dois) anos e 11 meses, já descontando a taxa mínima de atratividade de 6,50% (SELIC), TIR de 56,00% e VPL de R\$ 678.707,11 ao final de 06 (Seis) anos, demonstrando assim a viabilidade do empreendimento.

	FLUXO					
INVESTIMENTO	2020	2021	2022	2023	2024	2025
-200.000	39.134,76	108.777,30	152.810,39	204.265,78	248.057,72	408.150,28

TMA - SELIC	6,5%
-------------	------

	R\$
VPL	678.707,11
TIR	56%

Como **curiosidade**, se somássemos o investimento do sócio mais o investimento adquirido pelo BNDES (sem os juros):

	FLUXO					
INVESTIMENTO	2020	2021	2022	2023	2024	2025
-650.000	39.134,76	108.777,30	152.810,39	204.265,78	248.057,72	408.150,28

TMA - SELIC	6,5%
-------------	------

VPL	R\$ 228.707,11
TIR	14%

REFERÊNCIAS

- CASAROTTO FILHO, Nelson. **Projeto de negócios**. São Paulo: Atlas, 2002.
- CIDADE, Ruth Eugênia. **Educação física e inclusão**: considerações para a prática pedagógica na escola. Disponível em: <<http://www.rc.unesp.br/ib/efisica/sobama/sobamaorg/inclusao.pdf>> Acesso em: 12 maio. 2018.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo dando asas ao espírito empreendedor**. São Paulo: Saraiva, 2014.
- PEREIRA SILVA, José. **Gestão e Análise de Risco de Crédito**. São Paulo: Edi. Atlas - 2008
- DEGEN, Ronald. **O Empreendedor**. São Paulo: Makron Books, 1989.
- DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor**. São Paulo: Cultura Editoras Associados, 1999.
- FAYOL, H. **Administração industrial e geral**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 1976.
- FERREIRA, Maria Cristina. **Normas para apresentação de trabalhos acadêmicos**. Curitiba, 2003.
- GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2002.
- HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P. **Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman, 2004.
- MARINHO, Ana Cristina de Nóbrega. **Atividade física**: uma opção terapêutica para pacientes psicóticos internados em instituições psiquiátricas. Disponível em: <<http://www.cdof.com.br/med10.htm>> Acesso em: 20 abril. 2018.
- PEDRINELLI, Verena Junghanel. **A atividade física adaptada no continente sul-americano**. Disponível em: <<http://www.rc.unesp.br/ib/efisica/sobama/sobamaorg/atividadefisica.pdf>> Acesso em: 20 maio. 2018.
- PEREIRA, Heitor José; SANTOS, Silvio Aparecido dos. **Criando seu próprio negócio**, 1995. p. 122-123.
- SALIM, César Simões et al. **Construindo planos de negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- <<http://www.acaojr.com.br/>> Acesso em: 15 maio. 2018

<<http://www.bcb.gov.br/>

<<http://www.planodenegocios.com.br>>

<<http://www.receita.fazenda.gov.br/>

<<http://www.sebrae.com.br>>

<<http://www.sebraepr.com.br/>

<<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/bndes-giro>

<<http://www.telesgrass.com.br>>

<<http://pt.wikipedia.org>>

APÊNDICE I – QUESTIONÁRIO

Olá, gostaríamos que você respondesse estas perguntas para conhecermos melhor o perfil dos praticantes do futebol sintético, tem como objetivo analisar o perfil do consumidor:

1) Com quem você costuma jogar?

- amigos do trabalho
- amigos do colégio
- grupo de amigos
- Familiares

2) Com que frequência você costuma jogar?

- uma vez por mês
- duas vezes por mês
- uma vez por semana
- eventualmente

3) Que horário você costuma jogar?

- manhã
- início da tarde
- fim da tarde
- noite

4) Você pagaria uma mensalidade para ter um horário garantido toda semana?

- já sou mensalista
- teria interesse
- não pois jogo apenas eventualmente

5) Você costuma jogar em outros lugares?

- Nunca
- Sim, na maioria das vezes
- Sim, mas raramente

6) Você costuma consumir produtos na lanchonete / bar?

- Sim Não

7) Você utilizaria um espaço destinado para churrasco e confraternização com os amigos?

- Sim Não

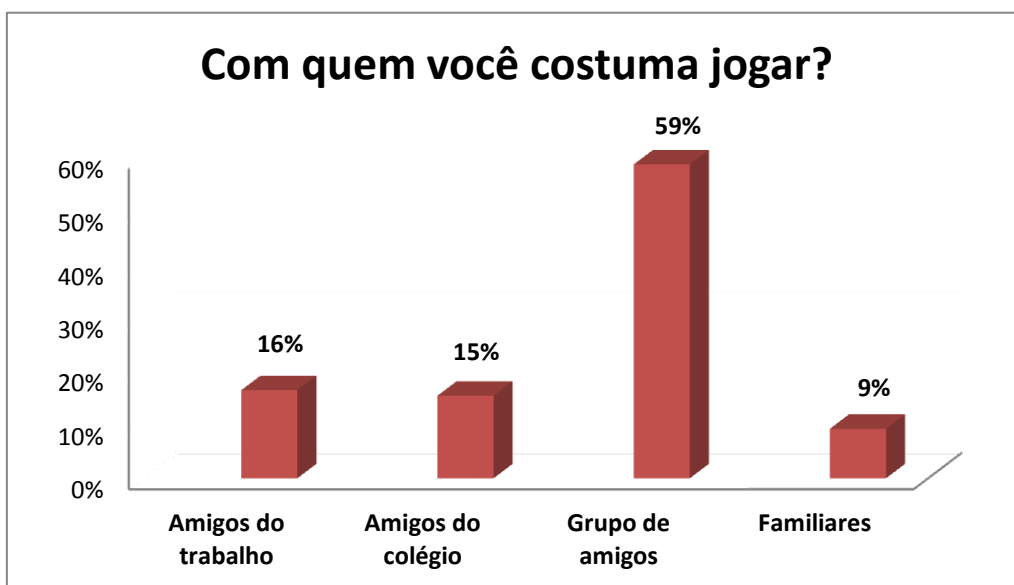
8) Se houvesse um local de atividades para crianças, você levaria o seu filho?

- Sim Não

APÊNDICE II – TABULAÇÃO DOS DADOS

PERGUNTA 1

Com quem você costuma jogar?		
Especificação Grupo	Qtde	%
Amigos do trabalho	16	16%
Amigos do colégio	15	15%
Grupo de amigos	57	59%
Familiares	9	9%
TOTAL	97	100%

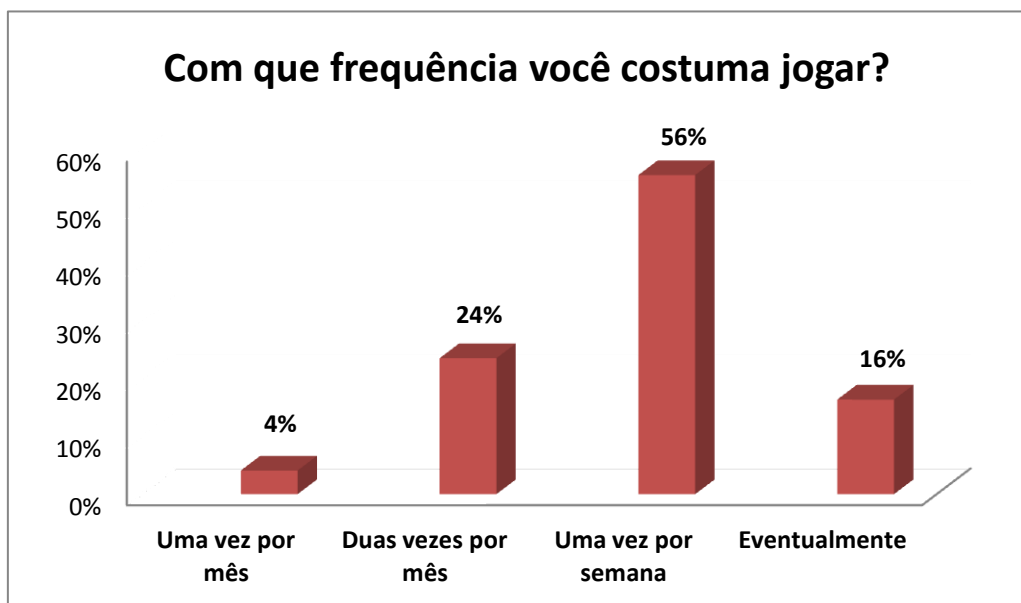


FONTE: Elaborado por Carlos Lobo

PERGUNTA 2

Com que frequência você costuma jogar?		
Frequência	Qtde	%
Uma vez por mês	4	4%
Duas vezes por mês	23	24%
Uma vez por semana	54	56%
Eventualmente	16	16%
TOTAL	97	100%

FONTE: Elaborado por Carlos Lobo



FONTE: Elaborado por Carlos Lobo

PERGUNTA 3

Que horário você costuma jogar?		
Período	Qtde	%
Manhã	16	16%
Início da tarde	3	3%
Fim da tarde	33	34%
Noite	45	46%
TOTAL	97	100%

FONTE: Carlos Lobo



FONTE: Elaborado por Carlos Lobo

PERGUNTA 4

Você pagaria uma mensalidade para ter um horário fixo toda semana?		
Opções	Qtde	%
Já sou mensalista	22	23%
Teria interesse	60	62%
Não pois jogo apenas eventualmente	15	15%
TOTAL	97	100%

FONTE: Carlos Lobo

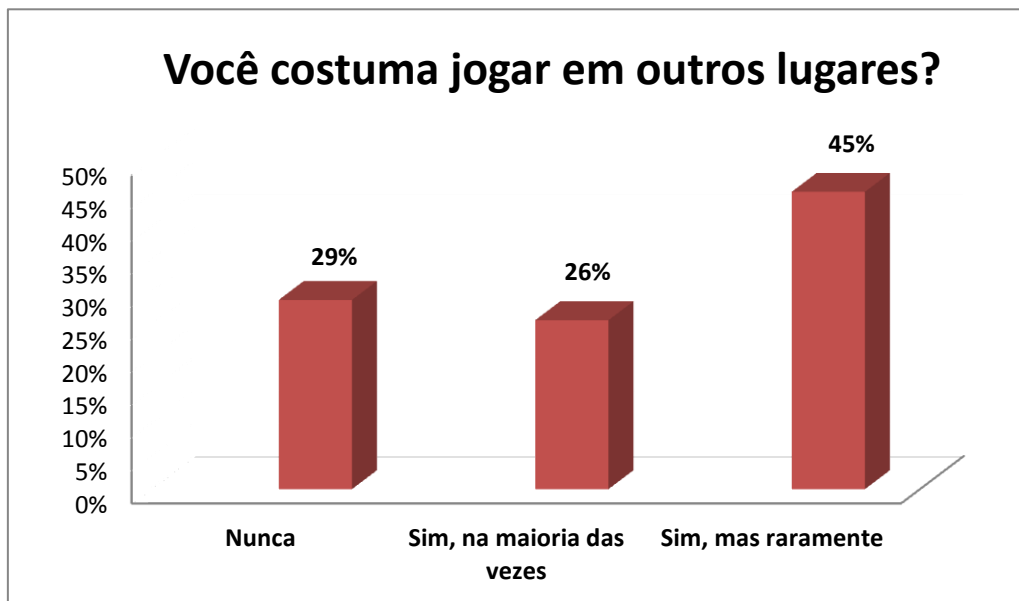


FONTE: Elaborado por Carlos Lobo

PERGUNTA 5

Você costuma jogar em outros lugares?		
Opções	Qtde	%
Nunca	28	29%
Sim, na maioria das vezes	25	26%
Sim, mas raramente	44	45%
TOTAL	97	100%

FONTE: Elaborada pelos autores

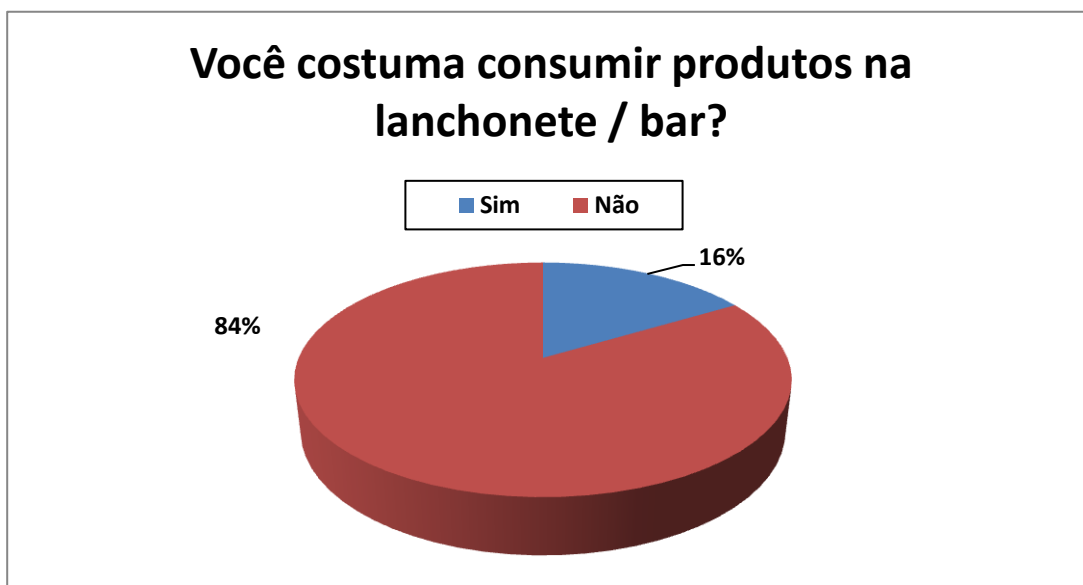


FONTE: Elaborado por Carlos Lobo

PERGUNTA 6

Você costuma consumir produtos na lanchonete / bar?		
Opções	Qtde	%
Sim	16	16%
Não	81	84%
Total	97	100%

FONTE: Elaborada pelos autores



FONTE: Elaborado por Carlos Lobo

PERGUNTA 7

Você utilizaria um espaço destinado para churrasco e confraternização com os amigos?		
Opções	Qtde	%
Sim	78	80%
Não	19	20%
TOTAL	97	100%

FONTE: Elaborada pelos autores

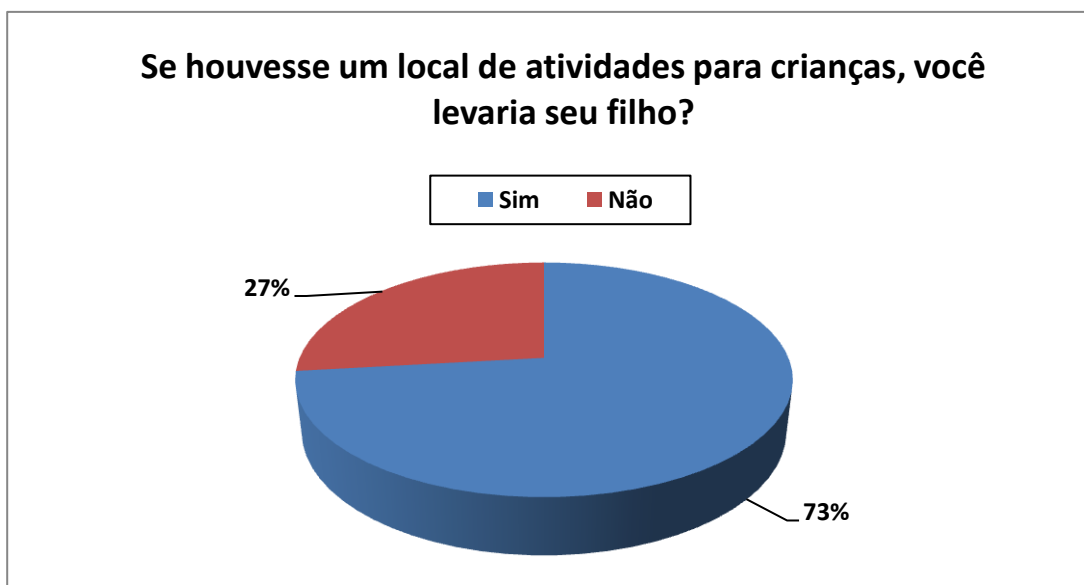


FONTE: Elaborado por Carlos Lobo

PERGUNTA 8

Se houvesse um local de atividades para crianças, você levaria o seu filho?		
Opções	Qtde	%
Sim	71	73%
Não	26	27%
TOTAL	97	100%

FONTE: Elaborada pelos autores



FONTE: Elaborado por Carlos Lobo

Apêndice III – Resultados obtidos pela pesquisa Qualitativa – Concorrentes

Pesquisa Qualitativa - Concorrentes		
Questões	Empresa I	Empresa II
1) Qual o nome da sua empresa?	Razão Social: Verdi Empreendimentos Ltda. Nome Fantasia: Buraco da Bola	Cia da Bola
2) Quantas quadras são oferecidas e os tipos delas (sintético, grama, futsal)?	Uma Quadra de Grama Sintética	Duas de grama sintética e quadras de saibro (tênis)
3) As quadras são cobertas?	Não possuo quadra coberta	As duas de grama sintética, e uma de saibro (tênis)
4) Qual o preço por hora e para mensalistas?	R\$ 80,00	R\$ 150,00 avulso, R\$ 110,00 mensalista, R\$ 100,00 feriados e domingos
5) Há uma lanchonete e qual sua capacidade? O serviço é terceirizado?	Sim, temos lanchonete para 30 pessoas e o serviço não é terceirizado	Sim, capacidade para 20 pessoas e não é terceirizada
6) Há churrasqueiras? Quantas, qual o preço para utilizar, o que é oferecido e qual a capacidade?	Sim, temos churrasqueira com 3 metros de comprimento. Cobramos R\$ 30,00, se as pessoas não forem utilizar a quadra de futebol.	Uma, para mensalista ela é gratuita, para avulso é 60R\$ a taxa para uso
7) Oferece espaços para fazer propagandas, qual é valor para colocá-las?	Não oferecemos espaço para propagandas	Não
8) Há quanto tempo tem a quadra?	2 anos	5 anos
9) Qual o número de vestiários?	Dois Vestiários	Três vestiários
10) Quantos funcionários trabalham na empresa, quais suas funções e seu salário aproximado?	2 funcionarios	8 funcionários
11) Há outros serviços ofertados (ex: escolinhas ou campeonatos), quais seriam seus valores e sua frequência por ano?	Temos a escolinha do Cruzeiro, mas é terceirizada e funciona o ano inteiro, menos no período de férias escolares	Apenas locação
12) Qual foi o seu gasto inicial para desenvolvimento do empreendimento (Capital Inicial)?	R\$ 90.000,00	Não Respondeu
13) Qual o tempo para o retorno do investimento?	Em torno de 3 anos	Não Respondeu
14) Quais foram e ainda são as maiores dificuldades enfrentadas?	Foi a parte de retirada de alvará de funcionamento e todas as reformas que foram feitas para poder conseguir o alvará	A escolha do local para montar o empreendimento e a captação dos mensalistas
15) Qual a média de ociosidade da empresa no primeiro ano de funcionamento?	Em média 40% durante o ano	Em torno de 40% a 50% no primeiro ano de funcionamento

16) Qual a taxa média de crescimento da demanda anual de locações de quadras?	Existe um crescimento médio de 5% ao ano	A demanda cresce entre 5% e 7% ao ano
17) Comente sobre seus concorrentes e seus diferenciais?	Os nossos concorrentes são as quadras que são cobertas, nossa grama é de excelente qualidade, temos bastantes espaço físico, tanto para estacionamento quanto para pessoas, possuímos salão de festas com capacidade para 150 pessoas	Na maioria dos concorrentes existe um péssimo atendimento, aqui o cliente é tratado em primeiro lugar
18) Período de maior e menor movimento?	Não temos um período maior ou menor, o que influencia é o período em que temos muitos frio e chuva, pois não temos cobertura na quadra	Menor movimento: julho e janeiro
19) Sua visão do Empreendimento?	É um ótimo empreendimento, mas a quadra não pode ser em zona residencial e também é imprescindível a cobertura da cancha, pois Curitiba chove muito e também por causa do frio o pessoal não vem jogar	Um bom empreendimento, porém com altos custos
20) Se fosse montar outra quadra, onde e porque montaria nesse local?	Montaria somente em área que não fosse estritamente residencial, pois a vizinhança não deixa as pessoas trabalharem. Segundo a Secretaria de Meio Ambiente, não existe horário para silêncio, se a pessoa se sentir incomoda com o barulho ela pode reclamar em qualquer horário.	Não Respondeu

FONTE: Elaborado por Carlos Lobo

